

IMR355: Malaika Ahlers

IMR355: Energiewende gestalten, dezentrale Quartiersversorgung, 3 Kinder & Equity-Partnerin, Arbeit beim Anwaltverein, Enabler statt Bedenkenträger

Episode 355 | Gäste: Malaika Ahlers | Arbeitgeber: Advant Beiten | Veröffentlicht: 16.3.2026

[00:10] Marc:

Herzlich Willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht, heute von Advan Biden in Berlin und ich spreche mit Dr. Malaika Ahlers, hallo.

[00:18] Dr. Mailaka Ahlers:

Hallo Marc.

[00:20] Marc:

Sag mal, wir haben uns im Vorgespräch unterhalten, wir kommen so ganz grob aus derselben Region, jedenfalls wenn man von Berlin auf Deutschland blickt, nämlich so erweitertes Rheinland würde ich es mal nennen. Ich bin ja zwischen Köln und Frankfurt aufgewachsen und du in Bergisch Gladbach, ne?

[00:36] Dr. Mailaka Ahlers:

Das stimmt, wobei geboren bin ich übrigens in Kenia. In Kenia? Nee genau, also aber Bergisch Gladbach, ja ich bin in Bergisch Gladbach aufgewachsen und habe in Köln studiert. Und ja, ich bin, würde auch sagen, im Herzen auch so ein bisschen Rheinländerin und das hat mir immer sehr viel Spaß gemacht. Aber andererseits habe ich im Studium auch immer so ein bisschen schon die ersten Fühler ausgestreckt und nach internationalen Sachen geguckt, Ich war zum Beispiel im Monat in Straßburg und habe rechtsvergleichende Kurse besucht und wollte eigentlich auch immer ins Ausland. Aber genau, das ergab sich erst später.

[01:10] Marc:

Und warum überhaupt Jura?

[01:12] Dr. Mailaka Ahlers:

Warum überhaupt Jura? Ja, also ich glaube mein Traum in der Schule, also ich glaube die meisten Abiturienten wissen ja noch nicht so richtig, was sie wollen. Und bei mir war das natürlich wahrscheinlich auch nicht viel anders, aber ich wollte eigentlich immer gern zum Auswärtigen Amt. Ich fand das sehr spannend und das war so meine Vorstellung, dieser diplomatische Dienst und dachte mir eigentlich, okay, ich habe mich damals auch im Berufsinformationszentrum schlau gemacht und da hieß es halt auch, die meisten, die da erfolgreich werden, Botschafter werden, die haben Jura studiert und dann dachte ich auch, jeder Abschluss, den man mit Jura machen kann, zumindest die klassischen, ob Anwalt, Richter oder Staatsanwalt oder so, sind eigentlich Sachen, die ich mir vorstellen kann. Das finde ich alles spannend, das klingt alles gut, auch die, ja, dass man argumentativ stark sein muss, sprachlich und so, das hat mich nie abgestreckt, sondern eher gelockt und deswegen habe ich mich, glaube ich, für Jura entschieden und als ich dann aber im Referendariat war, ich war dann in Australien in der Botschaft und danach dachte ich eigentlich, okay, ich weiß nicht so genau, ob das meins ist, ja doch sehr hierarchisch teilweise und ja, man muss halt diese ganzen Verwaltungsprozesse kennen und einhalten und ist vielleicht nicht so frei. Deswegen hat mich das da wieder so ein bisschen abgeschreckt, abgesehen natürlich von der ganzen, den Spagat, den man machen muss, wenn man Familie plant und einen Partner finden muss, der da mitgeht und die Kinder die Schule wechseln und so, da war ich dann sehr unsicher, ob es dann doch das ideale Berufsbild ist.

[02:29] Marc:

Oh, dann würde mich aber gleich interessieren, wie das, du hast mir im Vorgespräch erzählt, dass du drei Kinder hast, wie das mit drei Kindern und der Anwaltschaft geklappt hat, weil das natürlich auch immer eine Herausforderung ist, aber da gehen wir gleich drauf ein. Du hast gerade gesagt, du hast in Köln studiert. Frau Dauner-Lieb ist sozusagen akademische Mutter dieses Podcasts. Ohne sie hätte es diesen Podcast nicht gegeben. Ich vermute, du hast wahrscheinlich auch damals, du weißt zumindest, wer es ist aus deinem Studium.

[02:54] Dr. Mailaka Ahlers:

Natürlich, sie sind Lahme bei uns und ich habe auch mal ihren Podcast hier gehört.

[02:57] Marc:

Ach, okay.

[02:58] Dr. Mailaka Ahlers:

Genau, und lustigerweise kennen meine Eltern da auch, haben da familiäre Bezüge.

[03:04] Marc:

Nein.

[03:04] Dr. Mailaka Ahlers:

Ja, ja, die Welt ist klein und gerade im kölschen Land. Genau, nee, aber genau, ich habe in Köln studiert und fand das immer großartig und gerade auch natürlich, dass so eine Frau da vielleicht so ein Raw Model ist und das finde ich immer sehr gut.

[03:17] Marc:

Ich wusste, die Welt ist klein. Okay, Referendariat dann wo?

[03:21] Dr. Mailaka Ahlers:

Ja, also auch in Köln, aber klassischerweise habe ich alle verschiedenen Stagen durchgemacht. Ich fand das Referendariat super, also hat mir super Spaß gemacht, weil ich finde es einfach eine Chance, weil man eine gute Ausbildung kriegt, weil man in kleinen Gruppen ist. Ich arbeite eh gern in Teams zusammen. Ich habe heute noch Kontakt mit meiner Referendarskollegen, zumindest mit zehn ungefähr. Wir treffen uns alle paar Jahre mal in Köln, wir waren nochmal in Holland und so. Also wenn man da eine gute Truppe hat, macht das irre Spaß, finde ich. Und ich war wirklich beim Regierungspräsidenten in Köln, also so Schulrecht, war eben in der Botschaft, in der Kanzlei, klassischerweise Staatsanwaltschaft, in der Baurechtskammer. Also ich habe ganz viele verschiedene Sachen mal mir angeguckt, sah das auch als Chance, um sich einfach zu orientieren, auszuprobieren. Und ja, die Zeit ist ja eigentlich verflogen. Also mir hat das Spaß gemacht.

[04:06] Marc:

Wusstest du da, dass du Anwältin werden willst?

[04:08] Dr. Mailaka Ahlers:

Nein, auf keinen Fall. Also ich habe damals in der Arbeitsrechtskanzlei gearbeitet, das war der Vater von einer Freundin, wie das so ist, Blick auf den Dom, war sehr cool. Aber ja, ich war gar nicht so festgelegt, wie gesagt, mir hat immer dieses internationale Spaß gemacht und deswegen habe ich auch international promoviert natürlich. Also Rechtsvergleich in England, Deutschland und war dann ja noch ein Jahr in London, habe ein LLM gemacht und fand auch diese Kultur hervorragend. Eine völlig andere als in Deutschland, dass man eben, ich habe mit 1012 Leuten studiert, als ich damals in den Hörsaal reinkam, weil mal A bis Z, da saß man auf dem Gang und so und plötzlich war ich in London und dann konnte man tatsächlich den Professor auch erreichen und Fragen stellen und wurde ganz anders betreut, das fand ich super toll und man kam auch an Unterlagen und diese Synergien, die man dann auch hat, wenn man vor Ort viel besser integriert ist und den Professor duzt und so, also ein ganz anderes Gefühl, das hat mir unglaublich Spaß gemacht. Und danach war ich ja erstmal nach dem zweiten Examen und parallel immer die Promotion, das war schon alles ziemlich stressig, war ich erstmal beim Bundesverband der freien Berufe, was ganz anders ist. Ja, aber es war halt der Umzug der Hauptstadt von Bonn nach Berlin und ich fand das eine super spannende Zeit, dass man dann hier in Berlin ankam und so ein bisschen Pionierskreis, was da aufbauen konnte und die Parlamentarier noch zu Fuß hier durch die Stadt gelaufen sind und sich selber nicht auskennen und die illegalen Bars und so. Also es war einfach eine coole Zeit und ich hatte dann die Aufgabe eben, das Büro hier in Berlin auch aufzubauen und die Chance auch dann Geschäftsführerin zu werden, gleich vom Bundesverband der freien Berufung und gleichzeitig das Brüsseler Büro aufzubauen. Das war einfach eine unglaublich spannende Zeit und auch zu erleben, so ein bisschen diese politischen... Und Zusammenspiel auch als Juristin, das fand ich sehr spannend.

[05:49] Marc:

Da macht man was? Lobbyarbeit?

[05:51] Dr. Mailaka Ahlers:

Ja, also letztlich ist der Bundesverband der Freien Berufe ein Bundesverband. Das heißt, man ist jetzt nicht in irgendwelchen Landesverbänden, kleineren Gremien, sondern hat die Möglichkeit direkt auch als Bundesverband im Bundestag an Ausschüssen teilzunehmen, an Anhörungen teilzunehmen und sich für die freien Berufe. Also da kann man mich nachts noch heute wecken und sagen, was ist der freie Beruf? Also die technischen, die wirtschaftlichen und dazu gehört eben auch der Anwalt. Also gestern ist ja auch eine Resolution verabschiedet worden zur Freiheit der Anwaltschaft auf Europaebene und das Ganze jetzt, ich komme jetzt von Hölzchen auf Stöckchen, aber im Kontext, Rule of Law und die geopolitischen Entwicklungen und so, das hat mich sehr, sehr interessiert und ich bin ja dann vom Bundesverband der Freien Bufo zum Deutschen Anwaltverein gewechselt, also mein Lebenslauf ist nicht so geradlinig und habe da eben auch das Brüsseler Büro aufgebaut und war ein bisschen näher an der Anwaltschaft an sich. Also der Bundesverband der Freien Berufsgruppen hat sehr viele verschiedene Berufsgruppen, wo er versucht, Schnittstellen zu finden und der Deutsche Anwaltverein kümmert sich natürlich um den Anwalt an sich, ist aber anders als die Kammer keine Zwangsmitgliedschaft, sondern da sind freiwillige Mitglieder drin und um die muss man auch kämpfen. Und natürlich ist auch nicht jeder Anwalt Anwalt. Das weißt du am allerbesten mit 350 Folgen und jeden verschiedenen Typ als Anwältin Anwalt. Und so ist das da auch. Also man setzt sich für die Anwaltschaft ein, aber es gibt schon auch Kernthemen und das hat mich immer gereizt. Also vom freien Beruf zur Anwaltschaft. Und in dem Kontext war ich ja Geschäftsführer für die internationale Bereich. Das heißt, ich habe mich sehr für verfolgte Anwälte, auch für Anwältinnen eingesetzt. Also auch Rechtspolitik ist das dann.

[07:23] Marc:

Da steckt eine Menge drin. Okay, wir haben noch nie über ein DRV gesprochen. Siehste, haben wir wieder ein neues Thema gefunden. Ist eigentlich ein Wunder. Dabei habe ich früher relativ viel mit denen zu tun gehabt, aber wir haben irgendwie noch nie einen Podcast gemacht. Du hast es gerade schon so ein bisschen angedeutet, warum braucht es einen DRV zum Beispiel, könnte man sich ja fragen. Also ich finde heute ist die Frage relevanter oder einfacher zu beantworten denn je im aktuellen politischen Umfeld, aber war sie vielleicht vor zehn Jahren? Für mich nicht unbedingt. Also ich weiß noch, bei meiner Vereidigung habe ich dann so ein Ding in die Hand gedrückt bekommen, hier, werde doch mal DRV-Mitglied und ehrlich gesagt, nie drüber nachgedacht, habe ich mich schon so ein bisschen gewundert, ich bin doch jetzt in der Kammer und warum denn noch was? Führe mal so ein bisschen aus.

[08:06] Dr. Mailaka Ahlers:

Ja, also für mich gibt es einen großen Unterschied zwischen der Kammer und dem DAV. Also ich bin Berliner Anwältin, das heißt ich bin Berliner Anwaltverein und der Berliner Anwaltverein ist wiederum im Deutschen Anwaltverein. Das heißt, es ist ein Dachverband, man ist nicht unmittelbares Mitglied. Es gibt aber zum Beispiel Auslandsvereine, da ist das vielleicht ein bisschen anders. Aber warum ist man Mitglied im Anwaltverein? Ich finde halt einmal für Fortbildung, einmal für Vernetzung. Das sind ganz andere Themen als jetzt die Kammer. Die Kammer, die satzungsrechtlich bestimmte Aufgaben hat, weil jeder Mitglied sein muss oder jede und meiste Aachen sich auch auf diesen satzungsrechtlichen Zweck beschränken muss und nicht eben, das hat es für mich so spannend gemacht, in diesem internationalen Kontext ist so ein deutscher Anwaltverein natürlich viel freier. Also sie sind dann wiederum Mitglied in der IBA, in der UIA und in der AISA. Also gerade hier für dieses Publikum junger Anwälte, die Interesse haben an internationaler Vernetzung, ist zum Beispiel AISA eine perfekte globale Anwaltsorganisation, die sehr, sehr coole Sachen macht. Und UIA ist halt eher auch französischsprachig geprägt und auch menschenrechtsgeprägt und IBA ist sehr amerikanisch dominiert. Also ich simplifiziere jetzt natürlich. Aber der Anwaltverein kann sich viel freier für Themen einsetzen. Gestern Abend war ich zum Beispiel auf einer Veranstaltung, da ging es eben das Thema Rule of Law und die amerikanische Anwaltschaft, wo wir uns ja fragen, hätten wir uns auch vor Jahren nicht vorstellen können, dass man da was machen. Da war Rachel Cohen zum Beispiel, da geht es darum, ja wie weit unterwirft sich vielleicht einer Kanzlei auch irgendwelchen Repressalien.

[09:33] Marc:

Kurzer Kontext, das ist so die erste, die Medien wirksam gesagt hat, ich kündige meinen Job als Kanzleien vor einiger Zeit angefangen haben mit der Trump Administration Deals zu machen. Ganz genau.

[09:44] Dr. Mailaka Ahlers:

Und sie hat das nochmal geschrieben, sie hat das nochmal berichtet gestern in der Veranstaltung und da habe ich nochmal gedacht, ich finde es toll, dass es einen deutschen Anwaltverein gibt, der sich da engagieren kann, der vernetzen kann, der vielleicht in der Minneapolis theoretisch irgendwelche Resolutionen geben kann. Er wird da jetzt nicht hinfahren und die Eisleute überwachen, aber es ist notwendig für Vernetzung, es ist wichtig für Fortbildung. Also ich glaube, der Deutsche Anwaltverein hat natürlich einfach viele Arbeitsgemeinschaften, die orientieren sich an den Fachanwaltschaften, das heißt Familienrecht, Arbeitsrecht etc. Gibt es ja entsprechende Arbeitsgemeinschaften und wer da Interesse hat und gerade junge Anwälte und Anwältinnen gibt ein Forum junger Anwaltschaft, Da kann man ganz anders frei sprechen. Da kann man dumme Fragen in Anführungsstrichen stellen, die es nicht gibt. Kann man Mentoren finden, Mentorinnen finden. Es gibt eine Arbeitsgemeinschaft, Anwältin. Ich finde gerade als Frau auch wichtig, dass man so, du fragtest ja schon so ein bisschen andauernd und so, also wie schafft man diesen Spagat, dass man vielleicht ein Roar-Model findet oder jemand, der einem auch ehrliche Tipps gibt oder sagt, es war anstrengend oder bleibt anstrengend. Also ich finde den Deutschen Anwaltverein sehr unterstützenswert und ich finde es schade, es ist halt oft, hinten runterfällt, weil man natürlich in der Tat schon arbeiten muss, seinen Beruf irgendwie hinkriegen muss, plus Kinder und da wird man nicht unbedingt noch dort mitmischen. Aber ich bin auch, als ich da rausgegangen bin als hauptberufliche Geschäftsführerin ins Ehrenamt gegangen und habe auch eine Zeitung rausgegeben, habe den Fachanwalt für internationales Wirtschaftsrecht mitgegründet, habe die Zeitung dazu rausgegeben und die habe ich immer zehn Jahre lang noch mitbetreut. Das habe ich jetzt nur abgegeben, weil es mir auch insgesamt natürlich auch zu viel wird und ich auf zu viele Hochzeiten tanze. Aber ich finde, die machen tolle Sachen und Und wer einfach sich dafür interessiert, kann mal beim Deutschen Anwaltstag einschnuppern. Und die Jungen dürfen da, glaube ich, auch umsonst hin.

[11:23] Marc:

Ich musste gerade schmunzeln, weil du sagst, es wird viel oder es bleibt viel. Das war für mich so ein entscheidender Moment. Da habe ich eine Vertrauensperson in meinem Umfeld gefragt, nachdem unser erstes Kind auf die Welt kam. Sag ich so, boah, das ist echt hart, so mit wenig Schlaf und so weiter. Wie läuft denn das jetzt? Wann wird es denn besser? Und dann kam ich ein Schmunzeln zurück mit der Antwort, da wird es nicht. Gewöhn dich dran, zumindest mal auf absehbare Zeit. Ja, es bleibt hart, ist okay.

[11:53] Dr. Mailaka Ahlers:

Ja, also ich muss gestehen, ich glaube, ich gehe zu den wenigen Elternteilen, die ich so kenne, die auch sehr viel Energie ziehen aus Kindern, weil es ist natürlich notgedrungen, muss man nach einem anstrengenden Job den Schalter umlegen und da ist es halt schön, wenn man dann nicht nur genervt ist, weil man da jetzt natürlich auch funktionieren muss, Essen macht, immer gute Nerven haben muss, also die Kinder stressen einen ja besonders, wenn man selber müde und angestrengt ist und ich glaube wenn man es schafft dass man das auch eben, Als Chance begreift. Ich habe meine Kinder immer als Chance gesehen und als großes Geschenk, dass man eben auch beides haben kann. Also wenn man das schafft, also mir gibt es auch sehr viel Energie. Ich finde, Kinder halten jung. Man bleibt bei vielen Themen drin, wo man Musik oder was auch immer, wo man nicht, und wenn man dann dazu zuhört und die auch ernst nimmt und so, ist das auch ein großes Geschenk. Also, aber klar, es bleibt anstrengend, aber eben anders anstrengend. Am Anfang ist der sehr körperlich anstrengend und später hat man andere Themen. Aber mir machen die wirklich riesig Spaß.

[12:48] Marc:

Und das ist ja, das ist gut, aber trotzdem nochmal so ein bisschen nach der Logistik gefragt, weil wir es auch vorhin schon angedeutet haben, du hast drei Kinder, zwei sind so gut wie Erwachsenen, beziehungsweise einer ist glaube ich Erwachsenen, wenn ich das richtig verstanden habe, also rein vom Alter gesprochen und, Wie hast du das gemacht in deiner Karriere? Also so in hindsight, ja ich habe drei Kinder, alles gut und die leben da und da, aber das ist ja jetzt einfacher erzählt, als es vermutlich vonstatten gegangen ist.

[13:19] Dr. Mailaka Ahlers:

Genau, ich kann ja, ich versuche mal die Kurve zu kriegen noch zu meinem Lebenslauf, dass man das ein bisschen kriegt, weil das spielt natürlich eine große Rolle. Also ich habe die ersten zwei bekommen beim Deutschen Anwaltverein und ich habe ja gerade begeistert, erzählt von dem Job, den ich damals hatte, weil es hat mir wirklich viel Spaß gemacht. Aber es passte dann in der Tat nicht mehr zu zwei Kindern, wenn man eben nach Singapur fliegt und morgen nach Sydney fliegt und man hat im Herbst Konferenzen und im Frühjahr Konferenzen und dann hat der irgendwie fette Lungenentzündungen. Entzündung und man fühlt sich damit auch als Mutter dann nicht mehr wohl, wenn man dann so weit weg ist und nicht einspringen kann und gerade in Berlin, ich habe eben auch, wie du schon sagtest, ich komme aus dem Rheinland, keine Eltern, die mich hier. Stabil unterstützen konnten, sondern man hat hier sein Berliner Netzwerk, es geht ja vielen so, aber das geht auch nur begrenzt. Das heißt, das war für mich dann auch mit der Hauptgrund zu sagen, okay, so geht es nicht weiter und dann bin ich ja interessanterweise zu einem der Big Four gegangen, wo dann die meisten sagen, bist du verrückt, da ist doch die Arbeitsbelastung noch viel schlimmer, aber ich war halt in den Central Services. Das heißt, ich war in der zentralen Rechtsabteilung und da war meine Work-Life-Balance ehrlich gesagt ziemlich gut. Also da musste ich jetzt nicht wie im Prüfteam an Standorte wechseln, wochenlang weg sein oder so, sondern das konnte ich ziemlich gut hinbekommen. Da habe ich dann Kind Nummer drei gekriegt. Also es funktionierte. Also zwischeneitlich haben wir uns natürlich auch alles überlegt, ob man jetzt ein Au-pair holt oder nicht. Dafür war die Wohnung auch zu klein. Wir haben alle möglichen Babysitter durchprobiert, die dann heute auf morgen wieder gekündigt haben, weil sie Eraspurs machen. Die haben ja auch ein eigenes Leben. Also es ist ein harter Prozess, braucht wirklich eine gute Kita, wo man sich sehr wohl mitfühlt und das war damals auch schwer, aber und wir haben uns auch immer um die Kita gedreht, egal wohin wir gezogen sind, hauptsächlich an dieser Kita, also es war schon ein harter Spagat, aber ich muss gestehen, ja von dem Big Four, dann, Ich habe dann den Job nochmal gewechselt, weil ich lieber nochmal, ich bin ja dann vom Lobbyismus, wenn man so will, Freiberufe allgemein, zur deutschen Anwaltschaft. Näher an die Anwaltschaft, dann wiederum zum Inhouse-Syndikus-Anwältin und dann eben in die Anwaltschaft ja erst. Also mein Lebenslauf ist schon ziemlich lang und habe dann elf Jahre lang in einer klassischen Energierechtskanzlei gearbeitet und da war es dann so krass, dass ich natürlich auch, weil ich auch in das Thema nochmal reinkommen musste und extrem viel gearbeitet hat. Und da habe ich mir unter uns auch mal einen Anschluss von der Kita geholt, weil ich dann nämlich tatsächlich meinen Ältesten bevollmächtigt habe, immer die Kleinen abzuholen. Und dann haben die auch irgendwann mich rangezogen und haben gesagt, so geht es nicht, sie müssen jetzt hier schon mal selber auftauchen, wenn sie ihr Kind abholen und so. Und wenn die dann krank waren oder wenn man selber, ich hatte eine Achillessehnenabriss. Wenn man selber das einfach auch alles nicht mehr schafft. Also ich glaube schon, dass man da am Limit ist. Aber ich habe mich, als ich dann mich aus dieser Energierechtskanzlei verabschiedet war und zu Advan Beiten gegangen bin, bei der Verabschiedung habe ich tatsächlich meine drei Jungs, die sind heute jetzt 21, 19 und 15, damals vor zwei Jahren noch etwas kleiner, aber in der Tat schon Teenager, habe ich da aufs Sofa gesetzt und habe meinen Kollegen gezeigt und habe gesagt, so, hier, ich war elf Jahre in dieser Kanzlei, Ich stelle euch mal vor, vor elf Jahren drei kleine Jungs, drei große Jungs und die saßen auch nur und guckten auf ihr Handy und dachten, was soll ich bei dieser bescheuerten Verabschiedung von meiner Mutter? Was mache ich eigentlich hier? Aber es war so gelebt. Stellt euch das jetzt vor, diesen ewigen Spagat. Und natürlich ist das hart. Also ich glaube, man muss akzeptieren und das habe ich im Leben gelernt, dass man alles besser machen könnte, aber es nicht schafft. Man gibt eben alles. Man will mit den Kindern alles gut machen, man will mit dem Job alles gut machen. Aber für mich überwiegt die Möglichkeit, beides zu haben. Ich kenne genügend die Partnerinnen in der Wirtschaftskanzlei, die keine Kinder haben und verzichtet haben. Diesen Weg wollte ich halt nie gehen. Und so sehe ich auch, wäre ich gerne auch Raw Model für Kolleginnen, die nachkommen, dass man sagt, ich schaffe irgendwie beides. Jeder auf seine Art. Es gibt ja auch klassische Partnerschaftsmodelle, wo die Frau ja auch gerne zu Hause bleibt oder der Mann gerne machen will. Das muss jeder für sich entscheiden. Aber meine ideale Zukunft ist, man findet für sich ein gutes Modell und das Umfeld erlaubt es einem, das irgendwie umzusetzen. Das wäre die schöne Welt.

[17:11] Marc:

Und das fängt bei kleinen Sachen an, also wir kommen tatsächlich vom Hälschen aufs Stöckchen, aber ich finde es interessant und danach reden wir nochmal ein bisschen über Advan Biden und was du eigentlich jetzt inhaltlich machst. Also ich unterhielt mich neulich mit einem Physiotherapeuten, der kommt aus Holland und wir sprachen auch so über Kinder und Geburt und so weiter und der meinte, ja sie haben strategisch, da haben sie schon in Deutschland gewohnt, da sind so Grenzgänger, Holland, Deutschland, wohnen jetzt in Deutschland, aber ihre Kinder haben sie in Holland bekommen, weil man damals schon, die sind jetzt auch erwachsen, ich glaube 2.500 Euro oder so bekam für eine Haushaltshilfe für die ersten 10 Tage nach der Geburt und die macht im Prinzip alles, also die ist wie eine ausgebildete Hebamme, kocht aber auch und geht einkaufen, wenn es sein muss. Die Frau ist einfach da, da so Entlastung reinzubringen. Und klar, das bringt dir nur was für zehn Tage, aber ich finde, das müsste mehr von solchen Zeichen geben in der Gesellschaft, dass man sowas irgendwie als Gesellschaft organisiert, weil da steckt ja dahinter eine gewisse Anerkennung für, das ist eine Extremsituation und da brauchen Leute vielleicht Hilfe. Und solche Extremsituationen, die gibt es immer wieder, du hast es Spagat genannt, da gibt es immer wieder solche Situationen und da könnten wir glaube ich mehr tun und da gibt es eigentlich auch ziemlich viele gute Vorschläge und das könnte man mal diskutieren, aber das nur so als politischen Punkt am Rande. Energierecht, du hast gesagt, du hast dich da reingearbeitet vor jetzt mittlerweile 12, 13 Jahren, was macht man als Energierechtlerin?

[18:35] Dr. Mailaka Ahlers:

Ja, also ich finde das Energierecht so großartig, weil es eben..., einerseits sehr politisch ist. Also ich meine, mir macht das einfach Spaß, wenn ich jetzt heute Abend die Nachrichten gucke oder keiner von uns kommt um das Thema drumherum, ob das jetzt bitter genug die Ukraine ist mit Blackouts oder wir in Berlin auch mit dem Blackout. Aber es ist einfach das Thema der Zukunft, finde ich. Und mir macht das unglaublich Spaß, weil man eben an der Transformation der Energiewende irgendwie beteiligt ist. So empfinde ich das. Ich finde auch für die junge Generation, man will ja zunehmend eigentlich was Nachhaltiges, Sinnstiftendes machen und dieser kleine Robin Hood Effekt, den vielleicht früher Leute hatten, weil sie Strafverteidiger oder Arbeitses Sozialrecht oder wie auch immer, ich finde das im Energierecht und ich finde das tatsächlich auch meiner täglichen Arbeit. Ich arbeite im regulatorischen Bereich, also die meisten machen dann M&A und haben dann eher am Rande, finde ich, was mit Energierecht zu tun, werden Unternehmen verkauft, Versorgungsunternehmen und so weiter. Ich bin klassisch in der Regulatorik im Energierecht tätig und das bedeutet eigentlich, dass man den rechtlichen Rahmen kennen muss und den Mandanten dabei beraten muss. Das heißt, vieles ist mittlerweile europäisch geprägt, deswegen auch meine Geschichte, dass man so eben Brüsseler Büro aufbauen, Europa-Rechtsbezüge immer schon. Das hilft einem natürlich das Verständnis dafür, weil die deutsche Gesetzgebung natürlich letztlich eine Umsetzung der europäischen Gesetzgebung ist und es gut zu kennen und mir macht es sehr viel Spaß, weil es eben kein so ein klassisches Rechtsgebiet ist, es ist jetzt nicht nur Zivilrecht oder nicht nur öffentliches Recht, aber am Ende ist, Muss man wissen zum Beispiel, was muss der Mandant beachten? Das heißt, der muss sich zum Beispiel in den Netzanschluss begehren oder mit der Bundesnetzagentur, mit irgendwelchen öffentlich-rechtlichen Behörden und dabei helfen wir halt als Energierechter. Und ich komme jetzt sehr aus der Quartiersversorgung, das heißt, das sind oft dezentrale Energieversorgungsmodelle. Wenn man sich jetzt mal ein Beispiel überlegt, ein Mandant, der aus der Wohnungswirtschaft kommt, sagt, ich will da hinten in Berlin nah am Wasser ein schönes Baugebiet errichten. Jetzt ist die Frage, wo kommt die Energie her? Wo kommt die Wärme her? Wärme ist halt nicht so einfach, dafür braucht man Netze. Und wo kommt der Strom her? Okay, und dann helfen wir. Wir setzen Verträge auf, also das ist dann klassisch Zivilrecht eigentlich, also Projektverträge und sagen, okay, ihr braucht also Wärme, ihr braucht Strom. Was haltet ihr von grüner Energie, das heißt PV-Anlage aufs Dach, Wärmepumpe, E-Mobility-Konzepte mit Fahrrädern und so weiter. So sähe ein innovatives Quartier aus und wir helfen halt, den Partner dafür zu finden. Das heißt, die Immobilienwirtschaft braucht ja dann, sagen wir mal, einen Contractor oder einen Energieversorger und wir helfen dem Beauty-Contest zu machen, die Verträge zu schreiben, Sektorkopplung zu machen und das macht mir Spaß, weil man so von Anfang an so Projekte gestaltet und denen natürlich sagt, Achtung, ihr müsst die und die Gesetze kennen, ihr müsst die und diese Prozesse kennen, wir helfen dabei und wir können euch dabei beraten.

[21:21] Marc:

Ist es eigentlich ökonomisch mittlerweile so, dass einfach das auch mehr Sinn macht, nachhaltiger sich da aufzustellen?

[21:30] Dr. Mailaka Ahlers:

Was meinst du damit, wirtschaftlich?

[21:31] Marc:

Wirtschaftlich, ja.

[21:32] Dr. Mailaka Ahlers:

Naja, das sind die zwei Hauptfragen. Die Idee der Regulatorik ist ja Versorgungssicherheit, Wettbewerb, fairer Zugang und so weiter, Transparenz, Verbraucherschutz und letzten Endes, will der Mandant diese ganzen Pflichten ja nicht unbedingt erfüllen, wenn es eben für ihn nicht wirtschaftlich ist. Und da ist immer die Frage, wie kriegt man das hin? Das heißt, jeder Mandant kommt zu uns, egal welche Art der Mandanten, die wollen eigentlich grün werden, sie wollen das. Und sie wollen eigentlich keine Energie verbrauchen, sie wollen effizient sein. Und die Energie, die sie dann noch verbrauchen, also wir sagen immer Efficiency first und Green Energy next, soll grün sein. So, das brauchen sie für ihre Nachhaltigkeitsberichterstattungen, das brauchen sie für Kredite bei den Banken und so weiter. Alle wollen das, aber natürlich, die Hauptfrage ist, wie finanziere ich das Ganze? Und da helfen wir, indem wir sagen, es gibt Förderprogramme, du kannst ihnen die Preisbestandteile auch sparen. Also wenn man dezentrale Konzepte aufsetzt, nutzt du jetzt nicht das Netz der Allgemeinversorgung beispielsweise im Strombereich und dadurch fallen bestimmte Strompreisentgelte nicht an. Das wissen die dann nicht oder wir helfen diese Modelle wirtschaftlich zu machen.

[22:32] Marc:

Ich finde das eine ganz interessante Diskussion, denn auch so der, man sagt grüne Energie, aber da schminkt ja auch immer so ein bisschen unbewusst jedenfalls was politisches mit für manche, die sich dann auch vielleicht nicht abgeholt fühlen etc. Und ich beobachte das da im Rheinland, im Rheinischen Revier, lange Demos gewesen, letzte Generation und all sowas, viel durch die Medien gegangen und Bösezungen haben damals da sicher gesagt, ja jetzt machen die so ein paar Windkraftanlagen und ein paar Solarfelder für Greenwashing und so weiter und eigentlich ist alles nur Kohle. Wenn man da mal ein bisschen genauer hinguckt, also Kohleenergie, wenn man ein bisschen genauer hinguckt, ist das heutzutage einfach der totale Business Case. Also das ist jetzt im Jahr 2025, 2026 komplett offensichtlich, dass in Anführungszeichen grüne Energie auch die wirtschaftliche Energie für Energieversorger ist. Also der Case rechnet sich einfach viel, viel besser mittlerweile als alles andere und deswegen meine Frage, ob das sozusagen im Häuserbau auch so langsam ankommt, dass wir sagen, ja, also das macht jetzt schon Sinn irgendwie eine gute Energieeffizienzklasse zu haben, Wärmepumpen einzubauen, noch ein bisschen Solar aufs Dach zu packen und was man nicht alles machen kann.

[23:40] Dr. Mailaka Ahlers:

Genau, also es ist einfach in meinen Augen das Energierecht. Also Energie ist genau Wirtschaft. Also das heißt, da werden Arbeitsplätze entstehen, da werden Modelle entstehen und da wird eben auch ein Business Case sich rechnen. Und ich glaube, die Wohnungswirtschaft, also es ist auf jeden Fall so, dass wir von Marktrolle sprechen im Energierecht. Das heißt, man muss halt sich, je nachdem welcher Marktbeteiligter man ist, überlegen, bin ich jetzt Lieferant, bin ich jetzt Messstellenbetreiber, Netzbetreiber oder in dem Fall Wohnungswirtschaft Consumer, bin ich Verbraucher. Und dieses unsägliche Heizungsgesetz von Herrn Habeck, was ja sehr durch die Presse gegangen ist und das hat er für die Wohnungswirtschaft nochmal gezeigt oder für den Gebäudeeigentümer, er hat irgendwelche Verpflichtungen, er muss seine Heizung mit 65 Prozent Erneuerbarer beheizen. Plötzlich kommt die Wohnungswirtschaft in andere Rollen. Das heißt, vorher hat sie einfach gesagt, gerade hier in Berlin, wir haben hier Riesenliegenschaften mit teilweise 300, 400 Mietern und da hat man einfach blind irgendwo Gas bezogen, hat das weitergewälzt über die Betriebskostenvereinbarung Vereinbarung an den Mieter und plötzlich kommt der Vermieter unter Druck, er muss energetisch sanieren, das sind gewisse Anreize, CO₂-Kostenauftragungsgesetz etc. Und er kann das nicht nur blind weitergehen, das heißt er muss auch sein Haus energieeffizienter machen, die Heizung, die Energie wird teurer durch die CO₂-Preise und so weiter. Das heißt, die Bundeswirtschaft hat erkannt, wir kommen in irgendwelche Rollen rein, Strompreisbremsen, Wärmebremsen, diese Thematik damals. Sehr unsäglich ja teilweise auch. Und ich finde, was erreicht wurde, ist, dass die Leute das Thema mehr auf dem Schirm haben. Sie wissen, es ist ein preistreibender Faktor, wenn sie jetzt immer noch eine Ölheizung einbauen oder Gashizung, gibt es immer noch Übergangsregelungen. Aber ich glaube, viele erkennen eben auch, okay, es wird am Ende günstiger, wenn ich mit grüner Energie was mache. Das ist dieser Business Case. Und da würden wir gerne helfen, wir würden gerne die Chancen zeigen, natürlich auch die Herausforderung und das können wir glaube ich auch.

[25:29] Marc:

Ich finde das total interessant, dass du da als Juristin so stark auch in so einer Projektmanagementfunktion mit bist. Das ist nicht selbstverständlich, das ist wirklich das, was viele andere als Juristin, Mandantennähe, als Industry Knowledge, als du musst das Business des Mandanten verstehen beschreiben und das, ja du sagst genau, ist da schon total mitgedacht einfach.

[25:53] Dr. Mailaka Ahlers:

Ich glaube aber, das ist ohnehin mein Bild vom Anwalt oder der Anwältin. Ich finde halt das Allerwichtigste, dass man eigentlich versteht, was der Mandant will, in welcher Branche er sich umtreibt, dass man den Sektor kennt und dass man dessen Daily Business versteht und auch versteht, dass das nervig ist, oft diese ganzen Sachen umzusetzen. Und also dieser Empfängerhorizont, das finde ich, das erwarte ich auch von Bewerberinnen und Bewerbern, dass sie eigentlich sich nicht nur blind irgendwas unterschreiben, irgendeine Memo 30 Seiten, sondern dass man sich wirklich fragt, wofür brauchen die das jetzt? Wie kommen die weiter? Das ist auch unsere Aufgabe, finde ich. Die Risiken übernehmen die ja dann an der Stelle. Aber wir müssen denen sagen, ihr habt da Risiken, aber es muss nicht der 130-prozentige Hinweis sein. Also ich würde gerne wegkommen von dieser Rolle, wir sind nur Bedenkenträger, sondern ich würde gerne hin zu diesem Enabler, wie es so schön heißt, Gestalter, ein bisschen kreativ auch sein und denen helfen, ihre Modelle umzusetzen. Und das verlangt eben, dass man diesen Empfängerhorizont hat, dass man deren Business kennt. Aber es macht auch Spaß, finde ich.

[26:57] Marc:

Wenn ich jetzt im ersten Jahr meiner Berufsausübung bin oder ich habe vielleicht ein paar Jahre was anderes gemacht und will mich nochmal umorientieren, soll ja auch vorkommen. Also außer viel Zeit einfach in einer Industrie, in einem Sektor zu verbringen. Was kann man denn noch machen, um vielleicht so dieses Gefühl für das, was die Mandanten möchten, schneller zu bekommen?

[27:19] Dr. Mailaka Ahlers:

Zuhören. Also ich glaube, das Wichtigste ist egal, das geht ja im Leben auch, aber dass man einfach, wenn man eine Anfrage kriegt, das ist ja unser Daily Business, die schreiben eine E-Mail oder die stellen eine Frage. Man muss wirklich verstehen, wofür brauchen die das. Entweder redet man mit den Leuten, also für mich ist das ein sehr persönliches Geschäft. Also das ist, ich wäre gerne Dienstleister wirklich, ich möchte denen helfen. Ich habe wirklich auch gerne lieber weniger Mandate und die betreue ich wirklich. Das heißt, die können mich anrufen, das soll nicht heißen nachts um drei, denn es gehört auch dazu, dass die eben mich persönlich auch ein bisschen einschätzen und sagen, okay, die Frau Anders wird sich schon melden, die ist verbindlich, die ist verlässlich und die versteht uns so. Und dann stellen die ihre Fragen und wenn ich die Frage nicht verstehe in der E-Mail, dann frage ich halt nach. Aber es geht darum, wofür brauchen die das? Wie wollen die weiterkommen? Warum ist diese Norm jetzt in dem Vertrag wichtig? Ist das überhaupt wichtig? Also ich verstehe unsere Aufgabe als Anwälte nicht so, dass man einfach nur überall jede Norm schreibt, das kann man auch alles fünfmal besser formulieren, sondern was macht deren Modell wirklich kaputt im No-Fall? Was sind die No-Gos? Und ja, ich glaube, das lernt man natürlich nur. Durch das tägliche Doing natürlich, man muss jetzt nicht jeden Tag irgendwas zwanghaft lesen, aber man muss Interesse haben, man muss offen sein, man muss zuhören können, man muss sie verstehen und das ergibt sich dann. Also ich würde immer versuchen, wenn ich jemanden hätte, der sich interessiert, bei uns zu arbeiten oder auch in meinem Bereich, dass die Leute Interesse mitbringen und selbst von sich aus auch Ideen haben und sagen, ich habe das gelesen, ich habe das verfolgt, ich würde sie auch immer überall hinschicken. Also meine Arbeitskultur ist wirklich sehr früh Verantwortung abgeben, das heißt, dass man eine Sache auch annimmt. Also ich würde mir immer vom Bewerber wünschen, dass er proaktiv sagt, okay, ich habe Lust darauf und das Wichtigste ist eigentlich die Rolle zu klären. Willst du an der Hand gehalten werden, das muss er natürlich oder sie am Anfang, aber dann wächst man da auch rein. Und wenn jemand Interesse hat, dann kann der auch früh an den Mandanten ran, dann nimmt er das auch mit. Aber das Wichtigste ist, wenn der, so einfach banal es ist, aber wenn man dann vier Fragen stellt, dann soll er auch vier Antworten kriegen. Dann soll er nicht Memo von weiß ich was kriegen und am Ende frage ich, okay, wo ist eigentlich die Antwort zu der Frage. Das finde ich das Allerschlimmste. Und das ist mir halt sehr wichtig, dass man wirklich sich fragt, warum braucht er das? Was will der da gerade vorantreiben? Wie können wir unterstützen? Das ist immer die Frage, wie können wir sie konkret unterstützen? Was erwarten sie? Was wünschen sie sich?

[29:40] Marc:

Wenn ich das jetzt interessant fand und sitze bei dir im Bewerbungsgespräch. Ich höre schon so ein bisschen raus, was dir wichtig ist, aber worauf kommt es dir an? Was ist dir wichtig, wenn Leute vor dir sitzen?

[29:52] Dr. Mailaka Ahlers:

Also ich mag Leute, oder ich glaube der Funke springt halt über, es ist natürlich viel Chemie ohnehin, aber dass man ein klares Bild davon hat, einmal muss man sich damit beschäftigt haben, was ist halt Warenbeiten, dann muss man natürlich sich damit beschäftigen haben, was ist Energierecht, man muss das nicht als Thema von A bis Z verstehen, überhaupt nicht, aber ich mag Leute, die eben auf Fragen stellen, die vorbereitet sind, die proaktiv, hatte ich eben schon gesagt, sich da auch einbringen. Wir haben teilweise Referendare, wo ich dann denke, das ist schade, die sitzt eigentlich drei Räume weiter, aber ich kriege eigentlich nichts mit und wenn die nichts zu tun haben, dann kriege ich auch nichts mit. Also jemand, der dann kommt und sagt, ich habe nichts, bitte gib mir was und wenn er dann was hat und das nicht versteht, auch wirklich nachfragt und ich glaube, das Wichtigste ist, dass man sich gegenseitig auch gut abholt am Anfang, dass man sagt, Erwartungshorizont, also Erwartungsmanagement, wie stellen Sie es sich vor? Ich meine, wir haben die unterschiedlichen Gespräche geführt. Es gibt Leute, die sind dankbar, wenn sie im Hinterzimmer acht Stunden lang irgendwas prüfen dürfen. Ich mag halt lieber die Leute, wo man in Kommunikation, Austausch kommt und auch mal zwischendurch sagt, ich komme hier jetzt nicht weiter, wie soll ich es machen? Also auch selbstbewusst sein, aber auf so eine Art, nicht nur ich kann alles, hier komme ich, sondern wirklich interessiert, ja, proaktiv, auch kreativ. Sachen hinterfragen, nicht immer alles nur hinnehmen und sagen, okay, so mache ich es, sondern und so ist bei Mandanten eben auch, man muss in ein Gespräch kommen und das würde ich mir wünschen.

[31:16] Marc:

Du sagst gerade, man sollte auch wissen, was Advan Byten. Ich höre natürlich auch viel und auch viel in Vorgesprächen vom Podcast und so. Und der Klassiker, den ich jetzt leider auch schon wirklich häufiger gehört habe, ist so dieses Anschreiben mit einem falschen Kanzleinamen. Also das ist so das maximale Zeichen, dass man eben nicht weiß, was eine Kanzlei ausmacht. Aber das ist trotzdem zu wenig. Aber vielleicht geben wir den Zuhörenden hier so einen kleinen Vorsprung gegenüber anderen im Markt. Was muss ich denn über die Kanzlei wissen? Wenn du sagst, ich muss wissen, was Advant Biden ist, was sind denn so die Facts, die man dann mal gehört haben sollte?

[31:51] Dr. Mailaka Ahlers:

Ja, ich glaube, also zweierlei, also das eine ist Advant, ist eigentlich ein internationaler Verbund, also wir sind Advant Biden, es gibt aber auch noch Advant Alternan, Advant NCTM, das heißt die Italien und die Franzosen sind mit uns in einem Verbund, das bedeutet wir pitchten zusammen. Das heißt, wenn jetzt eine amerikanische Firma bei uns in Europa in den Markt will mit PV-Modulen oder irgendwas, speichern, BES-Projekten oder so, dann wollen die jemanden, der den größten Markt in Europa abdeckt. Und das ist der große Vorteil. Wir können europäisch pitchten. Das heißt, Italien, Frankreich, Deutschland ist ein großer Teil, können wir abdecken. Und das ist, glaube ich, für Leute, die bei uns anfangen wollen, super interessant, weil die können auch nach Mailand, nach Rom, nach Paris gehen. Wir haben auch ein Büro in London. Wir haben jetzt eine Kollegin, die war in China. Also einfach diese internationale Sichtweise, die ist unglaublich spannend. Das war auch der Grund mit, warum ich hierhin wollte, weil mein Lebenslauf sich ein bisschen wieder schließt mit diesen ganzen internationalen Affinitäten. Ich glaube, da bietet Advan wirklich sehr, sehr viel. Und auf der anderen Seite haben wir diese zwei Seiten der Medaille. Das heißt, wir sind eine Full-Service-Kanzlei für den Mittelstand in Deutschland. Das heißt, wir haben Niederlassungen in Freiburg, Düsseldorf, Hamburg, Frankfurt, München und eben hier auch in Berlin. Und jeder Standort ist natürlich anders. Also Freiburg schaut auf die Berge. Wir schauen hier auf den Lützowplatz. Es ist natürlich anders, aber wir sind da an der Politik. Also jeder Standort hat seine Vor- und Nachteile. Aber es gibt an jedem Standort eigentlich ein breites Band an Experten. Es gibt eben gute Arbeitsrechtler, gute M&Aler. Es gibt IP-Law. Es gibt Health-Sector, unglaubliche Experten. Und ich glaube, wer sich für Advant interessiert. Also ich komme ja von der Energierechtskanzlei, das war eine klassische Energierechtskanzlei in der Form von, im positiven Sinne, man hat immer einen Experten in jedem Bereich, aber auch sehr detailliert, sehr spezialisiert. Und hier hat man eben, wir könnten einem Mandant eben viele Themen anbieten und eine große Sichtweise. Und ich glaube für junge Leute ist es spannend zu wissen, also man sollte deshalb so ein paar grobe Rahmendaten, glaube ich, kennen und die findet man auch im Netz.

[33:55] Marc:

Vielen herzlichen Dank für das sehr nette Gespräch.

[33:58] Dr. Mailaka Ahlers:

Vielen Dank, Marc.

[33:59] Marc:

Ciao.

[33:59] Dr. Mailaka Ahlers:

Herzlichen Dank.

Zum Arbeitgeberprofil von Advant Beiten

